CANADIAN ADAPTATION AND RURAL DEVELOPMENT FUND

Canadian Farm Business Management Program

Performance Report 1999-2000

PROFILE - Saskatchewan

The Canadian Farm Business Management Program (CFBMP) in Saskatchewan for 1999/00 was delivered by the Agriculture Institute of Management in Saskatchewan, Inc., (AIMS) through an agreement with the Saskatchewan Council for Community Development, Inc., (SCCD).

Confirmation of an additional three years' funding through Agriculture and Agri-Food Canada (AAFC) effective April 1, 1999 was received just prior to the conclusion of the Agreement which ended March 31, 1999. As the new funding was considerably reduced from previous agreements, options as how to best utilize the funding in support of farm business management programs were explored. Negotiations ultimately resulted in an agreement between AAFC and SCCD to deliver the next three-year agreement. Subsequent negotiations resulted in an agreement between AAFC and AIMS to deliver the first fifteen months under the new agreement. As these deliberations were not completed until near the end of fiscal year 1999/00 and in order to maintain continuity in programming, the AIMS Management Committee was charged with the responsibility of directing the annual activities of the CFBMP in Saskatchewan.

For the 1999/00 year, the Management Committee directed AIMS to continue support of programs which had proven successful in the past and to continue with programs and projects which clients had indicated were the most important to them. As a result, successful partnerships with farm leaders, educators, agri-business and governments were encouraged and enhanced for farm families and management teams wishing to access farm business management information and education.

As a result of efforts over the last two years, participation in terms of actual and in-kind resources from sources other than this agreement (industry, public institutions and the provincial government) continued to increase and will result in a continuation of many successful initiatives.

As with all progressive programs, change is inevitable and valuable. Facing the realities associated with reduced funding for the overall AIMS program, 1999/00 resulted in selection of the option which will provide the best possible high-calibre program. 1999/00 represented the first year of a three-year agreement between AAFC and SCCD and actual program relocation and a changed delivery mechanism will occur July 1, 2000. The Management Committee will then work with SCCD and a newly appointed Advisory Committee to continue the valuable contributions made by the farm business management program in Saskatchewan. Also in the interests of ensuring the best use of the reduced funds, in addition to reduced administration, the Advisory Committee will be comprised of six, rather than twelve members.

During 1999/00, the first year allocation of $750,000 was totally expended. This amount was matched by provincial cash and in-kind activities. Included in the provincial in-kind contributions were a portion of the activities of the Economics and Farm Management Section of Sustainable Production Branch, the Extension Branch through the regional farm management and extension agrologists and the Farm Stress Program; and the Agriculture and Business Division, Wascana Campus of SIAST Institute. It should be noted that although the **required** provincial matching contribution for 1999/00 is $750,000, the stated matching contribution is $763,300. The province remains committed to farm business management at the same level as 1998/99 which was $1.6 million.

REACH

In the reporting year, policies and programs established by the 12-member Board of Directors of AIMS were continued under the purview of the Management Committee.

Working collaboratively and using CARD funding, provincial and industry contributions (actual and in-kind) and by nurturing

partnerships with the private sector, academic institutions and government, AIMS delivered its programs to its end beneficiary–Saskatchewan farm families and management teams. Many of the programs in place received funding for materials and development of leading-edge information which continued to assist our co-deliverers, agriculture professionals, farm organizations, extension specialists and academic institutions in providing the best information package to our clients. In 1999/00, these clients numbered 23,115-- bringing to over 84,400 the number of end beneficiaries who have accessed AIMS programming since its inception.

Primary Target (Beneficiary)

The primary target for AIMS programming is the Saskatchewan farm management team. Present statistics indicate there are some 49,600 farmers in Saskatchewan with gross farm incomes greater than $10,000. While it is difficult each year to quantify program uptake, using project and program reports, surveys and evaluations, the number of farm managers applying for or accessing new or adopted best practices, products, technology, information, etc., and without counting estimated numbers "touched" by awareness projects such as the *Farm Management Today* newsletter (distributed in the Western Producer to 42,000 farm homes in Saskatchewan) or the *Market Prospects* project which is viewed on FARMGATE on CTV and rebroadcast on SCN (estimated viewers 66,800) as well as visits to the AIMS Internet site (16,135 visits in 1999/00), there is a documented access this year of 23,115 to the farm business management program.

This reach was assisted by extension and farm business management agrologists, academic institutions, farm organizations and private sector consultants.

Efforts are also made to target farmers from ages 25-45 but statistics indicating success are difficult to capture. Efforts have also been made to support women and aboriginal programming.

Intermediaries/Co-deliverers

In addition to supporting ongoing programs, the Farm Business Management Program in Saskatchewan has traditionally directed resources to new initiatives by agriculture professionals and academic institutions to better equip them with the tools needed to assist the end beneficiary.

During 1999/00, the Online Training Centre housed on the AIMS web site and the Bison Financial Planner CD-ROM training tool were the main new initiatives undertaken to assist our co-deliverers (organizations and academic institutions) in our common goal of adoption of new or adapted best practices, technology and information in the agriculture sector.

Also, the Farm Management Today and the Profiting from Agricultural Change annual conference were tools accessed by our co-deliverers in creating awareness of their programs for the benefit of Saskatchewan farmers.

SHORT-TERM RESULTS - Saskatchewan

Canadian Farm Business Management Program Priorities

Strategic Thinking and Information

Clearly, this priority area is deemed by the Board of Directors to be of significant importance to the farm business management program in Saskatchewan. Without initiating any "new" activities to address this priority which was developed by the Canadian Farm Business Management Council during the year–during which time the AIMS Board did not meet to embrace these priority areas--fully 57 per cent of program resources received under the Federal/Provincial Agreement was expended on the "Strategic Thinking and Information" priority.

Programs continued under this priority area have attempted to equip producers with the tools needed to improve their business management skills and to communicate this information to them–a high priority for the program in Saskatchewan. All activities detailed by the five short-term outcomes discussed under this priority have assisted our clients in improving their management skills and knowledge and accelerated technology transfer.

Best Practices

The largest number of projects supported by AIMS in 1999/00 assisted in the adoption of good business management practices. A continuing initiative was the presentation by ten co deliverers of 85 workshops which focussed on environmental issues, world trade opportunities, consumer trends in agriculture, machinery sharing, land rental options and best practices for the beef industry. These workshops attracted slightly over 4,250 clients. Each client attending a workshop provided an evaluation of the event which asked (among other questions) whether what he/she had learned would impact their management practices. It is significant that many responded in the affirmative and also that the sessions provided ideas and strategies which could be adapted to improve their farming operation.

Another annual activity which offered information for improved business management skills was the Profiting from Agricultural Change (PAC) conference drew just over 200 participants of which 57% were producers. Workshop sessions, speaker presentations and panels focussed on issues and advice relating to business management, marketing options in the grains, livestock, bison and value-added industries as well as biotechnology, conflict resolution and estate planning.

The *PAC* conference and its predecessor, Challenging the '90s, has been offered in the province for the last ten years. In total, some 2,000 clients have consistently indicated satisfaction with the information provided. It is noteworthy that many of the same clients return each year to improve their knowledge and to find out what is current and/or leading edge.

Initiatives which assist agricultural organizations to sponsor top-quality agricultural speakers in areas related to marketing, rural development, sustainability and business management, 45 events were supported. These events, in 1999/00, attracted approximately 8,500 clients–bringing to almost 26,000 the number of participants in this program over the last three years.

A series of fifteen broadcasts utilizing the medium of television to make target clients aware of up-to-date timely marketing information were supported. This format made it possible to reach the majority of Saskatchewan farmers using leading experts from a variety of locations and organizations to provide widely disseminated educational information to foster informed and independent decision making by farmers. These programs were rebroadcast on SCN; and, as well, a new medium was used with the addition of actual interview footage in video-stream format on the AIMS Intenet site. This very successful program has been supported for eight years and has reached a countless number of interested viewers.

Other major initiatives which addressed the Strategic Thinking and Information priority included workshops focussing on organic farming and specialized livestock production and marketing. These 23 workshops attracted a total of 459 clients.

Communication strategies were developed to communicate information to the end user through the AIMS web site www.agr.gov.sk.ca/aims . The main feature of the web site is the Online Training Centre. During 199/00, using a modified Web CT, AIMS with its co-deliverers, completed seven courses–Farm Succession Planning (3); Farm Accounting Using Computers (2); Introduction to the MARS program accounting module; and Working the Web for Agricultural Information. These courses attracted a total of 75 participants.

The AIMS web site also features online application forms for several existing AIMS projects; a Products listing which enables clients to order online, a Bulletin Board and Chat corner as well as Conference proceeding and a video stream of selected speakers. Visits to the site during the year totalled 16,135.

Other methods of communicating best practice strategies to the end user were was a newsletter distributed through the Western Producer to 45,000 clients three times a year. Direct mail also accounts for another 2,000 clients–also three times yearly. This newsletter continues to meet the needs of many clients who say they still prefer to receive business management information in written form. It provides a forum for introducing new products and farm management activities. It continues to be our most effective communications tool.

AIMS continues also to attend major trade shows (Agribition, Crop Production Week and Farm Progress Show) as well as regional events in an effort to distribute program information and discuss needs with our clients.

Products

A number of products were completed during the year. Version 1 of the Bison Financial Planner was designed to assist new and existing bison producers in developing financial projections for their bison business or to examine the feasibility of developing a new bison enterprise. The planner was distributed first to extension agrologists and then listed for sale. Sales were encouraging (50+ prior to year-end) and as updates and refinements to the product were made (Version 2), sales were made all across Canada and into the U.S.

A licencing agreement for use of this planner was entered into with one educational institution and presented to students enrolled in their agricultural program. It is expected this licencing agreement will continue in subsequent years.

Work also began on a financial planner for white tailed deer which will be available in the summer of 2000.

Completion of modifications to the Green Certificate training program materials resulted in a comprehensive set of courses for the Level 1 Technician course covering six major areas. This program is being offered in cooperation with Saskatchewan Education and Saskatchewan Agriculture and Food.

The Farm Energy Manager CD-ROM was also completed and offered for sale. Uptake of this product has been very limited.

Technology

AIMS has assisted in piloting and communicating leading edge technology in the area of precision farming. Workshop materials which were previously developed and which utilized ariel photography of the clients' land location were piloted. In addition, experts in the field delivered three sessions focussing on precision farming–its hardware, uses and benefits.

Utilizing technology, the AIMS web site also introduced banner ads which were offered for sale. An alliance was developed with Alberta's Agriville "Friends of Agriville" wherein a partnership developed with their web site and AIMS. Agriville participated in promoting AIMS online training courses; and in return, AIMS featured an Agriville banner in their newsletter and on their site.

Fostering the adoption of new technology were efforts in conference video streaming and live video streaming. Much remains to be done in the area of technology development in order to offer the greatest opportunities for our clients.

Information

Various strategies were employed in each project to enable clients varied methods of accessing information. Included in these are the utilization of the Internet (with classroom and online Internet training being offered to first enable the participant to feel comfortable in that medium) as well as traditional methods of creating an information awareness, i.e., workshops, seminars, conferences, newsletters and advertising brochures.

Organizational Forms

The new generational cooperative alliance was the mail organizational form promoted by AIMS during the year. A previous project which developed a new generational co-op video and booklets resulted in sales across Canada and worldwide (Australia/Ireland). As well, the subject was part of a producer panel at the PAC conference and seven workshops were delivered on new generational cooperative opportunities in agricultural processing.

Business Leadership

Twenty-five per cent of program resources received under the Federal/Provincial Agreement was expended in developing and encouraging tools and initiatives to help farm managers become better and more efficient managers.

As with Strategic Thinking, without new projects being developed to address this priority, it was clear the Board previously supported efforts to encourage good leadership initiatives for its clients. The projects supported under this priority will ultimately improve the management and leadership qualities of clients who participated in them.

Best Practices

Many of the best farm managers assume leadership roles in the industry. In order to encourage these leaders to become even more effective, AIMS has continued with the development and delivery of a unique program which incorporates all elements of a business plan. This program is the first executive-style agribusiness program developed and offered in western Canada. It was conceived and developed through collaborative efforts of its partners (AIMS, the University of Saskatchewan Department of Agricultural Economics and CARDS).

Materials which had been developed in the previous year to deliver an intensive learning program which would enhance the conceptual and analytical skills of progressive farmers and agribusiness professionals, provide leading-edge instruction in agribusiness management and provide participants with networking opportunities were revised. In 199/00, 28 participants were guided through four modules: The New Era in Agribusiness Management, Achieving Goals and Growth through Effective Agribusiness Planning Strategies, Integrated Agribusiness Management and the Globalization of Agribusiness. The program was judged highly effective in preparing progressive farmers and professionals for leadership roles. In addition to email contact, follow up efforts by the program participants include an annual reunion to "compare notes, " network and learn of successes and projects achieved by participants. Each year, this reunion expands to include graduates from the previous years.

To further provide support to a long standing national program "The Outstanding Young Farmers" Award, AIMS this year offered a "scholarship" to enroll in this farm business management initiative to the Saskatchewan winners of the national program.

Participation at the World Congress as well as the CFBMC-sponsored Excellence 2000 Agricultural Congress by AIMS farmer members further honed leadership skills for our clients.

Another popular leadership initiative is the development and delivery of a board basics training program. The workshop contains information on the mission, role and responsibilities of board members, legal duties and liability and provided tips and tools to enhance Board functioning. The 29 participants felt the experience gave them the additional confidence required to accept nominations to agricultural industry committees.

Slightly over 3,450 participants attended 64 events which focussed on leadership and business management issues such as organizational renewal, tough decision making, motivation, goal setting, entrepreneurship and successful agricultural initiatives.

Products

The Farm Management Club Manual–a step-by-step guide to organizing farm management clubs-- continued to result in sales to agricultural groups wishing to organize their activities.

Technology

Five sessions were presented which focussed on the use of leading edge technology in business plan development. Limited participation in these events indicate the need for more resources dedicated to this objective. Technological strides are the element most often ulitilized in the financial development of a business plan. Still lacking is the use of technology in the areas of human resources, production and environmental planning.

Information

Another initiative supported by AIMS assists producers in compiling and analyzing relevant data that can be used in making more informed management decisions in relation to the overall business plan. The farm level research data, based on actual producer data collected from producer participants is designed to help farmers make more informed management decisions. By March 31, 2000, 4,241 producers had enrolled, with 2,901 producers sending in their forms. Participation will increase adoption of successful farm management practices.

Transition Management

Only one per cent of program resources received under the Federal/Provincial Agreement was committed to assisting producers in understanding the elements of a plan which includes changing their enterprise, expanding or consolidating their operation, changing ownership or management and finally, retiring.

With the problems facing the agriculture industry today, this priority area has received a lot of discussion. As no new projects were designed during the current year, the new Advisory Committee will have to make a decision on the redirecting of efforts to focus on Transition Management should they endorse this as a priority for Saskatchewan farm business management funding.

Best Practices

Ten workshops attended by approximately 664 participants focussed on wills and estates, farm incorporation and stress on the farm. In addition, three online training courses were delivered on the subject of farm succession planning.

Conflict resolution was one of the issues discussed at the annual Profiting from Agricultural Change conference.

Technology

Let's Talk: Communication and Farm Estate Planning–a video highlighting the importance of farm estate planning with useful information for achieving objectives and previously developed with AIMS assistance, resulted in a limited number of sales.

Marketing

Ten per cent of program resources received under the Federal/Provincial Agreement was devoted to developing strategies to address risk factors in the market through direct marketing and marketing strategies focussing on futures and options.

All initiatives supported by AIMS under this priority area have strengthened access to market information, improved the ability of farmers to manage their enterprise and promoted the adoption of environmental best management practices.

Best Practices

Ninety-six workshops were delivered to over 4,900 participants. These workshops included: cattle market outlook; using options and futures as a marketing alternative, market outlooks, pre-seeding and post-harvest outlooks, marketing skills, understanding market analysis, value based marketing in the cattle industry and direct merchandising strategies.

The annual PAC conference also featured sessions on the cattle market outlook, grains and oilseeds outlook, the Canadian Wheat Board's new marketing options, implications of the WTO for prairie grain farmers and farm management considerations in the current agriculture economy.

Thirteen certified organic farming workshops focussing on marketing were presented to 2,598 participants. Renewed interest in this type of farming practice appears to be a result in the downturn of the economy as farmers seek to reduce input costs and derive an increased benefit in their marketing efforts.

Technology

Agricultural Marketing Management–a set of four interactive CD-ROMs to assist in self-learning for commodity marketing and are entitled: Understanding Basis, Using the Future Market, Introduction to Technical Analysis and Speculation and Money Management have resulted in sales to producers as well as one licensing agreement with an educational institution.

Canadian Adaptation and Rural Development Fund Priorities

Human Resource Capacity Building

Accounting for 88% of all the farm business management program in Saskatchewan, The Human Resources Capacity Building priority is deemed by the Board of Directors to be of the utmost importance.

Programs continued under this priority area have attempted to equip producers with the tools needed to improve their business management skills and to communicate this information to them–a high priority for the program in Saskatchewan.

All activities detailed by the five short-term outcomes discussed under this priority have increased the human resource capabilities in agriculture by providing tools and learning opportunities to improve knowledge and skills. Numbers supporting each initiative are provided.

Best Practices

The largest number of projects supported by AIMS in 1999/00 assisted in the adoption of good business management practices. A continuing initiative was the presentation by 17 co-deliverers of 164 workshops which focussed on motivation and goal setting, organizational renewal, wills and estates, stress on the farm, environmental issues, world trade opportunities, consumer trends in agriculture, machinery sharing, land rental options and best practices for the beef industry. These workshops attracted approximately 8,400 clients. Each client attending a workshop provided an evaluation of the event which asked (among other questions) whether what he/she had learned would impact their management practices. It is significant that many responded in the affirmative and also that the sessions provided ideas and strategies which could be adapted to improve their farming operation.

Another annual activity which offered information for improved business management skills was the Profiting from Agricultural Change (PAC) conference drew just over 200 participants of which 57% were producers. Workshop sessions, speaker presentations and panels focussed on issues and advice relating to business management, marketing options in the grains, livestock, bison and value-added industries as well as biotechnology, conflict resolution and estate planning.

The *PAC* conference and its predecessor, Challenging the '90s, has been offered in the province for the last ten years. In total, some 2,000 clients have consistently indicated satisfaction with the information provided. It is noteworthy that many of the same clients return each year to improve their knowledge and to find out what is current and/or leading edge.

Initiatives which assist agricultural organizations to sponsor top-quality agricultural speakers in areas related to marketing, rural development, sustainability and business management, 45 events were supported. These events, in 1999/00, attracted approximately 8,500 clients–bringing to almost 26,000 the number of participants in this program over the last three years.

A series of fifteen broadcasts utilizing the medium of television to make target clients aware of up-to-date timely marketing information were supported. This format made it possible to reach the majority of Saskatchewan farmers using leading experts from a variety of locations and organizations to provide widely disseminated educational information to foster informed and independent decision making by farmers. These programs were rebroadcast on SCN; and, as well, a new medium was used with the addition of actual interview footage in video-stream format on the AIMS Internet site. This very successful program has been supported for eight years and has reached a countless number of interested viewers.

In order to build human resource capacity, AIMS has continued with the development and delivery of a unique program which incorporates all elements of a business plan. This program is the first executive-style agribusiness program developed and offered in western Canada. It was conceived and developed through collaborative efforts of its partners (AIMS, the University of Saskatchewan Department of Agricultural Economics and CARDS).

Materials which had been developed in the previous year to deliver an intensive learning program which would enhance the conceptual and analytical skills of progressive farmers and agribusiness professionals, provide leading-edge instruction in agribusiness management and provide participants with networking opportunities were revised. In 199/00, 28 participants were guided through four modules: The New Era in Agribusiness Management, Achieving Goals and Growth through Effective Agribusiness Planning Strategies, Integrated Agribusiness Management and the Globalization of Agribusiness. The program was judged highly effective in preparing progressive farmers and professionals for leadership roles. In addition to

email contact, follow up efforts by the program participants include an annual reunion to "compare notes, " network and learn of successes and projects achieved by participants. Each year, this reunion expands to include graduates from the previous years.

To further provide support to a long standing national program "The Outstanding Young Farmers" Award, AIMS this year offered a "scholarship" to enroll in this farm business management initiative to the Saskatchewan winners of the national program.

Participation at the World Congress as well as the CFBMC-sponsored Excellence 2000 Agricultural Congress by AIMS farmer members further honed leadership skills for our clients.

Another popular leadership initiative is the development and delivery of a board basics training program. The workshop contains information on the mission, role and responsibilities of board members, legal duties and liability and provided tips and tools to enhance Board functioning. The 29 participants felt the experience gave them the additional confidence required to accept nominations to agricultural industry committees.

Other major initiatives which addressed the Human Resource Capacity Building priority included workshops focussing on organic farming and specialized livestock production and marketing. These 23 workshops attracted a total of 459 clients.

Communication strategies were developed to communicate information to the end user through the AIMS web site www.agr.gov.sk.ca/aims . The main feature of the web site is the Online Training Centre. During 1999/00, using a modified Web CT, AIMS with its co-deliverers, completed seven courses–Farm Succession Planning (3); Farm Accounting Using Computers (2); Introduction to the MARS program accounting module; and Working the Web for Agricultural Information. These courses attracted a total of 75 participants.

The AIMS web site also features online application forms for several existing AIMS projects; a Products listing which enables clients to order online, a Bulletin Board and Chat corner as well as Conference proceeding and a video stream of selected speakers. Visits to the site during the year totalled 16,135.

Other methods of communicating best practice strategies to the end user were was a newsletter distributed through the Western Producer to 45,000 clients three times a year. Direct mail also accounts for another 2,000 clients–also three times yearly. This newsletter continues to meet the needs of many clients who say they still prefer to receive business management information in written form. It provides a forum for introducing new products and farm management activities. It continues to be our most effective communications tool.

AIMS continues also to attend major trade shows (Agribition, Crop Production Week and Farm Progress Show) as well as regional events in an effort to distribute program information and discuss needs with our clients.

Products

A number of products were completed during the year. Version 1 of the Bison Financial Planner was designed to assist new and existing bison producers in developing financial projections for their bison business or to examine the feasibility of developing a new bison enterprise. The planner was distributed first to extension agrologists and then listed for sale. Sales were encouraging (50+ prior to year-end) and as updates and refinements to the product were made (Version 2), sales were made all across Canada and into the U.S.

A licencing agreement for use of this planner was entered into with one educational institution and presented to students enrolled in their agricultural program. It is expected this licencing agreement will continue in subsequent years.

Work also began on a financial planner for white tailed deer which will be available in the summer of 2000.

Completion of modifications to the Green Certificate training program materials resulted in a comprehensive set of courses for the Level 1 Technician course covering six major areas. This program is being offered in cooperation with Saskatchewan Education and Saskatchewan Agriculture and Food.

The Farm Energy Manager CD-ROM was also completed and offered for sale. Uptake of this product has been very limited and the Farm Management Club Manual–a step-by-step guide to organizing farm management clubs–continued to result in

sales (in excess of 100) to agricultural groups wishing to organize their activities.

Technology

AIMS has assisted in piloting and communicating leading edge technology in the area of precision farming. Workshop materials which were previously developed and which utilized ariel photography of the clients' land location were piloted. In addition, experts in the field delivered three sessions focussing on precision farming–its hardware, uses and benefits.

Utilizing technology, the AIMS web site also introduced banner ads which were offered for sale. An alliance was developed with Alberta's Agriville "Friends of Agriville" wherein a partnership developed with their web site and AIMS. Agriville participated in promoting AIMS online training courses; and in return, AIMS featured an Agriville banner in their newsletter and on their site.

Five sessions were presented which focussed on the use of leading edge technology in business plan development. Limited participation in these events indicate the need for more resources dedicated to this objective. Technological strides are the element most often ulitilized in the financial development of a business plan. Still lacking is the use of technology in the areas of human resources, production and environmental planning.

Fostering the adoption of new technology were efforts in conference video streaming and live video streaming. Much remains to be done in the area of technology development in order to offer the greatest opportunities for our clients.

Information

Various strategies were employed in each project to enable clients varied methods of accessing information. Included in these are the utilization of the Internet (with classroom and online Internet training being offered to first enable the participant to feel comfortable in that medium) as well as traditional methods of creating an information awareness, i.e., workshops, seminars, conferences, newsletters and advertising brochures.

Another initiative supported by AIMS assists producers in compiling and analyzing relevant data that can be used in making more informed management decisions in relation to the overall business plan. The farm level research data, based on actual producer data collected from producer participants is designed to help farmers make more informed management decisions. By March 31, 2000, 4,241 producers had enrolled, with 2,901 producers sending in their forms. Participation will increase adoption of successful farm management practices.

Organizational Forms

The new generational cooperative alliance was the main organizational form promoted by AIMS during the year. A previous project which developed a new generational co-op video and booklets resulted in sales across Canada and worldwide (Australia/Ireland). As well, the subject was part of a producer panel at the PAC conference and seven workshops were delivered on new generational cooperative opportunities in agricultural processing.

Market Opportunities

Although "Marketing Options and Practices" continue to be a farm business management priority, only five per cent of available federal funds were directed towards the "Market Opportunities" priority.

Initiatives supported by AIMS under this priority area have strengthened access to market information which could result in enhanced or new opportunities

Best Practices

Ninety-six workshops were delivered to over 4,900 participants. These workshops included: cattle market outlook; using options and futures as a marketing alternative, market outlooks, pre-seeding and post-harvest outlooks, marketing skills, understanding market analysis, value based marketing in the cattle industry and direct merchandising strategies.

The annual PAC conference also featured sessions on opportunities in the value-added pork industry, the cattle market outlook, grains and oilseeds outlook, the Canadian Wheat Board's new marketing options, implications of the WTO for prairie grain farmers and farm management considerations in the current agriculture economy.

Information

Thirteen certified organic farming workshops focussing on marketing opportunities were presented to 2,598 participants. This appears certain to be a marketing opportunity in the near future.

Long-Term Impacts

In reporting under the priority areas established for CARDS, it becomes immediately evident that with 88% of program resources dedicated to the "Human Resources Capacity Building" priority that it is very difficult to quantify long-term benefits as they apply to emerging opportunities, a changing and stronger more diversified economy. A high percentage of projects are in the areas of stimulating best practices information, skills development, leadership, business management practices, marketing and leading edge information. As such, the quantifiable long-term impacts of increased capacity in export and domestic expansion, the increase in volume of domestic and export marketing and increased commercialization of research simply do not appear evident in the Human Resources area.

Therefore, it leaves us to attempt to assess the value of the "changes in behaviour" which have resulted rather than the increases in volume, etc. In relation to the long-term impacts and benefits resulting from the farm business management program, by following up with the participants in the various human resources and marketing initiatives in ten years, we will be better able to assess whether efforts in this area were successful.

Adapting to a Changing Economy

Advances in the technological field, i.e., strengthened opportunities for Internet usage in rural Saskatchewan, and the accompanying efforts by AIMS to provide educational opportunities for its use will assist in the long-term sustainability of the agriculture sector. These tools include the Internet itself, e-commerce, video and audio streaming which provide for learning at home thus making access to information more cost and time effective for rural participants. As well, development of tools, i.e., CD-ROMS specific to agricultural needs (farm accounting, planners for specialized livestock, etc) will assist in adapting to the technological challenges.

Several initiatives focussing on the environmental challenges and regulations facing farmers have served to improve their knowledge and make clients more aware of regulatory measures.

Sustainability of the agricultural sector will be increased as farmers increase their management skills and become leaders in their industry. Strong leadership is essential if progress is to be made; therefore, making leadership and training opportunities easily available will enhance the agriculture and agri-food sector.

Ensuring a strong knowledge of global issues, up-to-date marketing and productivity methods, new technology and products must continue to be made available to the rural population to enhance their adaption to a changing economy.

Stronger More Diversified Rural Economy

The projects supported by AIMS which focus on medicinal herb production and marketing, specialized livestock production and marketing, and certified organic farming will be one of the catalysts in the increased diversification in rural Saskatchewan. Participants in these events continue to grow each year, while the participation in traditional subjects have experienced a decline.

Influencing Factors

The present agricultural economy in Saskatchewan is certainly an influencing factor in all efforts to improve farm business management resources, information and education. This economy can be viewed as a two-edged sword or as an opportunity. For many, the financial resources for participation in farm business management activities are just not there; because of the need for husband-and-wife teams to both work off-farm, often the time is just not there; and as these circumstances increase, the stress level increases making it ever more difficult.

However, under the same set of circumstances, sometimes participation in farm business management programming increases. This appears to be due to the fact that the farmers are searching for ways to improve their income; and this search for alternatives becomes more apparent when we are experiencing a downturn in the economy.

AIMS targets farmers aged 25-45, however, with the aging farm population this is becomingly increasingly difficult. Older farmers are less likely to access our programs. Shrinking markets for agricultural products has decreased the economy viability of agriculture.

Creating an awareness of availability of programs continues to be a costly and time consuming challenge.

Other influencing factors include the overall reduction in funding to farm business management programs; no (or very limited funding) available to evaluate or carry out post-project surveys as much as three, five, or even ten years after the program has been established; the lack of a built-in requirement for agencies who have been awarded project funds to report quantitatively each year as to the ongoing value of their project.

Canadian Farm Business Management Program Priorities

Contributions by CFBMP priority areas for the year ended March 31, 2000

Priority Area	CARD $	Industry $	Provincial $	Industry In Kind	Provincial In Kind	Total $	% of Contrib
Strategic Thinking and Information	348,343	552,136	0	306,678	0	1,207,157	56.6
Business Leadership	168,239	64,486	0	307,550	0	540,275	25.3
Transition Management	6,950	2,498	0	13,284	0	22,732	1.1
Marketing	77,539	25,449	0	111,202	0	214,190	10.0
Administration	148,929	0	0	0	0	148,929	7.0
Program Total	**750,000**	**644,569**	**0**	**738,714**	**0**	**2,133,283**	**100.0**
Provincial Matching	0	0	0	0	763,300	763,300	
TOTAL	**750,000**	**644,569**	**0**	**738,714**	**763,300**	**2,896,583**	

It should be noted that although the **required** provincial matching contribution for 1999/00 is $750,000; the matching contribution stated is $763,300. The province remains committed to farm business management at the same level as 1998/99 which was $1.6 million.

Canadian Adaptation and Rural Development Fund Priorities

Contributions by CARD priority area for the year ended March 31, 2000

Sub-activity	CARD $	Industry $	Provincial $	Industry In-Kind	Provincial In-Kind	Total	% of Contrib.
Human Resource Capacity Building							
Best Practices	402,217	471,924	0	553,084	0	1,427,225	76.3
Products	2,526	1,980	0	0	0	4,506	0.2
Technology	34,9443	7,849	0	43,270	0	116,063	6.2
Information	83,8279	8,237	0	122,598	0	304,662	16.3
Investment	0	0	0	0	0	0	0.0
Organizational Forms	5,065	6,309	0	7,212	0	18,586	1.0
Sub-total	**528,579**	**616,299**	**0**	**726,164**	**0**	**1,871,042**	**87.7**
Market Opportunities							
Best Practices	52,0321	4,400	0	4,267	0	70,699	62.4
Products	0	0	0	0	0	0	0.0
Technology	0	0	0	0	0	0	0.0
Information	20,4601	3,870	0	8,283	0	42,613	37.6
Investment	0	0	0	0	0	0	0.0
Organizational Forms	0	0	0	0	0	0	0.0
Sub-total	**72,4922**	**8,270**	**0**	**12,550**	**0**	**113,312**	**5.3**
Administration							
Administration	148,929	0	0	0	0	148,929	100.0
Sub-total	**148,929**	**0**	**0**	**0**	**0**	**148,929**	**7.0**
TOTAL	**750,000**	**644,569**	**0**	**738,714**	**0**	**2,133,283**	

PROGRAM TOTAL

	CARD $	Industry $	Provincial $	Industry In Kind	Provincial In Kind	Total $	% of Contrib
Program total	750,000	644,569	0	738,714	0	2,133,283	100.0
Provincial Matching	0	0	0	0	763,300	763,300	
TOTAL	**750,000**	**644,569**	**0**	**738,714**	**763,300**	**2,896,583**	

It should be noted that although the **required** provincial matching contribution for 1999/00 is $750,000; the matching contribution is stated at $763,300. The province remains committed to farm business management at the same level as 1998/99 which was $1.6 million.

FONDS CANADIEN D'ADAPTATION ET DE DÉVELOPPEMENT RURAL

Programme canadien de la gestion d'entreprise agricole

Rapport sur les résultats en matière de rendement - 1999-2000

PROFIL - Saskatchewan

En 1999-2000, c'est l'Agriculture Institute of Management in Saskatchewan Inc. (AIMS) qui, en vertu d'une entente avec le Saskatchewan Council for Community Development Inc. (SCCD), a mis en oeuvre le Programme canadien de la gestion d'entreprise agricole (PCGEA) dans la province.

Le prolongement du financement du programme sur une période de trois ans à compter du 1er avril 1999 par l'entremise d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) a été confirmé juste avant que ne se termine l'entente précédente qui prenait fin le 31 mars 1999. Comme le financement avait été considérablement réduit par rapport aux ententes antérieures, on a examiné diverses options sur la meilleure utilisation possible des fonds pour les programmes portant sur la gestion des entreprises agricoles. Les négociations ont permis, en bout de ligne, d'en arriver à une entente entre AAC et le SCCD sur la mise en oeuvre du programme au cours des trois prochaines années. Des négociations ultérieures ont conduit à un accord entre AAC et l'AIMS sur l'exécution du programme au cours des 15 mois suivants en vertu de la nouvelle entente. Comme ces discussions n'ont abouti que peu de temps avant la fin de l'exercice 1999-2000, et afin d'assurer la continuité des programmes en cours, le comité de gestion de l'AIMS a été chargé de diriger les activités annuelles du PCGEA en Saskatchewan.

Pour l'année 1999-2000, le comité de gestion a donné à l'AIMS instruction de maintenir l'appui aux programmes qui ont eu du succès dans le passé et de poursuivre les programmes et les projets dont les clients ont dit qu'ils étaient les plus importants pour eux. Par conséquent, les partenariats qui fonctionnaient bien avec les dirigeants d'organismes agricoles, les éducateurs, le négoce agricole et les administrations ont été favorisés et renforcés au profit des familles agricoles et des équipes de gestion souhaitant avoir accès à de l'information et de la formation sur la gestion des entreprises agricoles.

Grâce aux efforts accomplis au cours des deux dernières années, la participation sous forme de ressources matérielles et en nature provenant d'autres sources que l'entente en question (industrie, établissements publics et du gouvernement provincial) a continué de croître et permettra de poursuivre de nombreux projets.

Le changement est inévitable et souhaitable dans ce cas, et il en va ainsi de tous les programmes évolutifs. Confrontés à la réduction du financement pour l'ensemble du programme de l'AIMS en 1999-2000, les responsables ont opté pour la solution qui permettra de disposer du meilleur programme possible. L'année 1999-2000 est la première de l'entente de trois ans entre AAC et le SCCD; le 1er juillet 2000, on assistera à un véritable déménagement du programme et à la mise en place d'un nouveau mécanisme de prestation. Le comité de gestion travaillera alors, en collaboration avec le SCCD et un comité consultatif nouvellement nommé, au maintien de l'apport précieux que représente le Programme de la gestion d'entreprise agricole en Saskatchewan. De même, afin d'assurer le meilleur emploi possible des fonds qui restent, il y aura réduction de l'administration et le comité consultatif sera formé de six membres au lieu de douze.

Au cours de l'année 1999-2000, la somme de 750 000 $ allouée pour la première année a été entièrement dépensée. La province a fourni un montant égal en argent et en nature. Les contributions provinciales en nature comprenaient une partie des activités de la section Economics and Farm Management de la Sustainable Production Branch, des activités de l'Extension Branch (c'est-à-dire celles des agronomes régionaux dans les domaines de la gestion des entreprises agricoles et de la vulgarisation et celles menées dans le cadre du programme Farm Stress), et enfin celles de l'Agriculture and Business Division, au Wascana Campus de l'institut SIAST. Notons que si la contribution à part égale de la province **exigée** pour 1999-2000 est de 750 000 $, la contribution comptabilisée est de 763 300 $. La province maintient ses engagements en matière de gestion des exploitations agricoles au même niveau qu'en 1998-1999, soit à 1,6 million de dollars.

PORTÉE

Pendant l'année couverte par le présent rapport, les politiques et programmes établis par le conseil d'administration de 12 membres de l'AIMS ont été maintenus sous la compétence du comité de gestion.

L'AIMS a travaillé en collaboration et s'est appuyé sur le financement du FCADR ainsi que sur les contributions de la province et de l'industrie (en argent et en nature), il a renforcé des partenariats avec le secteur privé, les établissements d'enseignement et le gouvernement, ce qui lui a permis d'assurer la prestation de ses programmes à leurs bénéficiaires finaux qui sont les familles agricoles et les équipes de gestion de la Saskatchewan. Un bon nombre de programmes en vigueur ont reçu un financement pour la production de documents et d'une information d'avant-garde, ce qui nous a permis de maintenir le soutien accordé à nos co-exécutants, aux spécialistes de l'agriculture, aux organismes agricoles, aux spécialistes de la vulgarisation et aux établissements d'enseignement qui mettent la meilleure information qui soit à la disposition de nos clients. En 1999-2000, le nombre de ces clients a atteint 23 115, ce qui porte à plus de 84 400 le nombre de bénéficiaires finaux ayant eu accès aux programmes de l'AIMS depuis la création de celui-ci.

Principaux groupes visés (bénéficiaires)

Le principal groupe visé par les programmes de l'AIMS est l'équipe de gestion des exploitations agricoles de la Saskatchewan. Les statistiques actuelles indiquent qu'il y a en Saskatchewan environ 49 600 agriculteurs dont le revenu agricole brut est supérieur à 10 000 $. Bien qu'il soit difficile de quantifier annuellement la participation au programme, à partir des rapports sur les projets et les programmes, des enquêtes et évaluations, du nombre de gestionnaires de fermes qui transmettent des demandes sur les meilleures pratiques, les technologies, les informations et les produits ou qui ont accès à ces pratiques, technologies informations et produits, nouveaux ou adaptés, on en arrive cette année à un total de 23 115 personnes ayant eu un accès documenté au Programme de la gestion d'entreprise agricole; ce chiffre n'inclut pas le nombre estimé de personnes « touchées » par les projets de sensibilisation tels que la publication du bulletin *Farm Management Today* (distribué dans 42 000 foyers agricoles de la Saskatchewan dans le *Western Producer*) ou *Market Prospects* diffusé à l'émission *FARMGATE* à CTV et retransmis au SCN (66 800 téléspectateurs selon les estimations), ni les visites sur le site Internet de l'AIMS (16 135 visites en 1999-2000).

Des agronomes spécialisés en vulgarisation et en gestion des entreprises agricoles, des établissements d'enseignement, des organismes agricoles et des experts–conseils du secteur privé ont contribué à ce résultat.

Des efforts sont également faits pour cibler des agriculteurs de 25 à 45 ans, mais il est difficile d'établir des statistiques sur le degré de succès de ces tentatives. Des efforts ont également été faits pour appuyer des programmes destinés aux femmes et aux Autochtones.

Intermédiaires/co-exécutants

En Saskatchewan, en plus d'appuyer des programmes en cours, le Programme de la gestion d'entreprise agricole a traditionnellement affecté des ressources à de nouveaux projets mis de l'avant par des spécialistes de l'agriculture et des établissements d'enseignement pour permettre à ceux-ci de mieux se doter des outils dont ils besoin pour venir en aide au bénéficiaire final.

Au cours de l'exercice 1999-2000, le Online Training Centre, hébergé sur le site Web de l'AIMS, et un outil de formation sur CD-Rom, le *Bison Financial Planner*, sont les principaux projets qui ont été lancés pour aider nos co-exécutants (organismes et établissements d'enseignement) à atteindre notre objectif commun, soit la mise en oeuvre de meilleures pratiques, de technologies et d'informations nouvelles ou adaptées dans le secteur agricole.

De même, *Farm Management Today* et la conférence annuelle organisée sous le thème Profiting from Agricultural Change sont des outils dont nos co-exécutants ont pu se servir pour faire de la sensibilisation sur leurs programmes à l'intention des exploitants agricoles de la Saskatchewan.

RÉSULTATS À COURT TERME - Saskatchewan

Priorités du Programme canadien de la gestion d'entreprise agricole

Réflexion stratégique et information

Il ne fait aucun doute que le conseil d'administration accorde à cette priorité du Programme de la gestion d'entreprise agricole une importance certaine pour la Saskatchewan. Bien qu'aucune activité « nouvelle » n'ait été lancée en regard de cette priorité établie par le Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole au cours de l'année (année pendant laquelle le conseil de l'AIMS ne s'est pas réuni pour traiter de ces domaines prioritaires), pas moins de 57 p. 100 des ressources reçues aux termes de l'entente fédérale-provinciale sur le programme ont été consacrées à la priorité « réflexion stratégique et information ».

Les programmes maintenus en vertu de cette priorité visent à permettre aux producteurs de se doter des outils dont ils ont besoin pour améliorer leurs compétences en gestion d'entreprise et à leur communiquer les informations en cette matière (un volet du programme auquel on accorde une grande priorité en Saskatchewan).

Toutes les activités décrites sous les cinq rubriques des résultats à court terme de cette priorité ont permis à nos clients d'améliorer leurs compétences et leurs connaissances en gestion et ont eu pour effet d'accélérer le transfert technologique.

Meilleures pratiques

La plupart des projets auxquels l'AIMS a apporté un appui en 1999-2000 ont contribué à l'adoption de bonnes pratiques de gestion d'entreprise. Une initiative en cours a été la présentation par dix co-exécutants de 85 ateliers axés sur les questions environnementales, les débouchés qu'offre le marché mondial, les tendances de consommation en agriculture, le partage de machines agricoles, les options en matière de location de terres et les meilleures pratiques pour l'industrie du boeuf. Ces ateliers ont attiré un peu plus de 4 250 clients. Tous les clients ayant participé à un atelier ont rempli une fiche d'évaluation dans laquelle on leur demandait, entre autres, si ce qu'ils avaient appris aurait une incidence sur leurs méthodes de gestion. Beaucoup de participants ont répondu par l'affirmative et ont ajouté que les ateliers leur avaient fait découvrir des idées et des stratégies qu'ils pourraient adapter pour améliorer le fonctionnement de leur exploitation agricole, ce qui constitue un résultat significatif.

La conférence placée sous le thème Profiting from Agricultural Change (PAC), à laquelle ont assisté un peu plus de 200 personnes dont 57 p. 100 de producteurs, est une autre activité annuelle qui fournit de l'information destinée à renforcer les compétences en gestion d'entreprise. Des réunions en petits groupes, des exposés de conférenciers et des panels ont accordé une attention particulière à des enjeux et des conseils relatifs à la gestion d'entreprise, aux choix possibles dans la commercialisation des céréales, à l'élevage du bétail, à l'industrie du bison et aux industries à valeur ajoutée tout aussi bien qu'à la biotechnologie, à la résolution des conflits et à la planification successorale.

Cette conférence et celle qui l'a précédée, intitulée Challenging the '90s, ont été offertes dans la province au cours des dix dernières années. Au total, quelque 2 000 clients se sont constamment déclarés satisfaits de l'information transmise. Il est à noter que de nombreux clients assistent à la conférence tous les ans pour améliorer leurs connaissances et pour se tenir au courant de ce qui se fait et de ce qui est d'avant-garde.

Un appui a été accordé à 45 activités menées dans le cadre de projets devant permettre aux organismes agricoles de parrainer des conférenciers de haut niveau dans les domaines tels que la commercialisation, le développement rural, la durabilité et la gestion d'entreprise. En 1999-2000, environ 8 500 clients ont assisté à ces événements – ce qui porte à près de 26 000 le nombre de participants à ce programme au cours des trois dernières années.

Un soutien a également été accordé à une série de 15 émissions de télévision destinées à transmettre à un groupe-cible de clients des informations à jour sur la mise en marché. Grâce au recours à des spécialistes de premier plan venus de divers endroits et associés à divers organismes, cette formule a permis une large diffusion de renseignements éducatifs auprès de la majorité des agriculteurs de la Saskatchewan et de favoriser ainsi chez eux une prise de décision éclairée et autonome. Ces émissions ont été retransmises au SCN; de plus, un nouveau média a été utilisé depuis qu'on a ajouté un métrage d'entrevues réelles sous forme de vidéo en continu sur le site Internet de l'AIMS. Cette émission qui connaît un très grand

succès est soutenue depuis huit ans et le nombre de téléspectateurs intéressés ne se compte plus.

Mentionnons, parmi les autres projets importants associés à la priorité « réflexion stratégique et information », des ateliers sur l'agriculture biologique, les élevages spécialisés et la commercialisation des produits de ces élevages. Au total, 459 clients ont participé à 23 ateliers.

Des stratégies de communication ont été élaborées pour transmettre de l'information à des utilisateurs finaux au moyen du site Web d'AIMS, à l'adresse www.agr.gov.sk.ca/aims. L'élément principal du site Web est le Online Training Centre. Au cours de l'exercice 1999-2000, à l'aide d'un CT de Web modifié, AIMS et ses co-exécutants ont offert sept cours intitulés Farm Succession Planning (planification successorale pour les exploitations agricoles) (3); Farm Accounting Using Computers (comptabilité agricole informatisée) (2); Introduction to the MARS program accounting module (introduction au module de comptabilité du logiciel MARS) et Working the Web for Agricultural Information (où trouver de l'information agricole sur le Web). Soixante-quinze (75) personnes ont suivi ces cours.

Sur le site Web d'AIMS, on trouve également des formulaires de demande en ligne pour plusieurs projets de l'Institut qui sont actuellement en cours, une liste de produits que les clients peuvent commander directement sur Internet, un babillard, un coin bavardage, des comptes rendus de conférence et un jeu de séquences vidéo sur des conférenciers choisis. Le nombre de visiteurs du site au cours de l'année est de 16 135.

Trois fois par an, 45 000 clients reçoivent un bulletin dans le *Western Producer*; il s'agit là d'une autre méthode de diffusion des meilleures pratiques aux utilisateurs finaux. Un envoi direct est également effectué trois fois par année permet d'atteindre 2 000 clients de plus. Ce bulletin répond toujours aux besoins de nombreux clients, qui disent préférer recevoir de l'information sur la gestion d'entreprise par écrit. Il constitue un moyen de présentation de nouveaux produits et d'activités portant sur la gestion des exploitations agricoles, et il demeure notre outil de communication le plus efficace.

L'AIMS est encore représenté aux principales expositions commerciales (Agribition, Crop Production Week et exposition Farm Progress Show) ainsi qu'aux événements régionaux, où il diffuse de l'information sur le programme et échange avec ses clients sur leurs besoins.

Produits

Un certain nombre de produits ont été mis au point au cours de l'année. La version 1 du *Bison Financial Planner* a été conçue dans le but d'aider les éleveurs de bisons, nouveaux ou déjà en activité, à faire des prévisions financières pour leur entreprise ou à faire une étude de faisabilité en vue de la création d'une nouvelle entreprise dans ce secteur. Le *Planner* a d'abord été distribué à des agronomes chargés de faire de la vulgarisation, puis il a été mis en vente. Les ventes ont été encourageantes (plus de 50 exemplaires avant la fin de l'année) et, après un certain nombre de des mises à jour et d'améliorations (version 2), le produit a été mis en vente partout au Canada ainsi qu'aux États-Unis.

Cet outil de planification a fait l'objet d'un accord de licence avec un établissement d'enseignement, et il a été présenté aux étudiants inscrits au programme d'études agricoles de cet établissement. Il est prévu que l'accord de licence demeurera en vigueur pour les prochaines années.

On a amorcé la conception d'un logiciel de planification financière pour le cerf de Virginie, qui sera disponible au cours de l'été 2000.

Les modifications aux documents du programme d'initiation à l'agriculture sont terminées, de sorte qu'il existe maintenant un ensemble complet de cours de technicien de niveau 1 dans six grands domaines. Ce programme est offert en collaboration avec Saskatchewan Education et Saskatchewan Agriculture and Food.

La production du CD-Rom *Farm Energy Manager* est également terminée et il a été mis en vente. La demande pour ce produit a été très limitée.

Technologie

L'AIMS a apporté un appui à la mise à l'essai et à la diffusion d'une technologie de pointe dans le domaine de l'agriculture de précision. On a mis à l'essai des documents, destinés à des ateliers, qui avaient été produits antérieurement et qui comportaient des photographies aériennes des terres des clients. En outre, des spécialistes du domaine ont offert trois

séances de formation sur l'agriculture de précision (les instruments qu'elle requiert, ses emplois et ses avantages).

Toujours dans le domaine de la technologie, on a également présenté sur le site Web de l'AIMS des bandeaux publicitaires qui ont été mis en vente. Une alliance établie avec les « Friends of Agriville », associés au site albertain Agriville, a conduit à un partenariat entre ce site Web et l'AIMS. Agriville a participé à la promotion des cours de l'AIMS sur Internet et, en retour, l'AIMS a fait paraître un bandeau publicitaire sur Agriville dans son bulletin et l'a affiché sur son site.

On a fait des efforts dans le domaine de la vidéo en continu pour des conférences et de la diffusion vidéo en temps réel en vue de faciliter l'adoption de nouvelles technologies. Il reste beaucoup à faire en matière de développement technologique si l'on veut offrir ce qu'il y a de mieux à nos clients.

Information

Dans chacun des projets, on a eu recours à plusieurs stratégies pour permettre aux clients d'employer diverses méthodes d'accès à l'information. Mentionnons, parmi celles-ci, l'utilisation d'Internet (une formation en classe et en ligne sur Internet étant offerte pour familiariser le participant avec cet outil) ainsi que des méthodes traditionnelles de sensibilisation à l'information, qu'il s'agisse d'ateliers, de colloques, de conférences, de bulletins ou de brochures publicitaires.

Formes d'organisations

L'alliance coopérative de nouvelle génération est la principale forme d'organisation dont l'AIMS a fait la promotion au cours de l'année. Une vidéo et des brochures sur ce concept qui avaient été produites lors d'un projet précédent ont été vendues dans tout le Canada et à travers le monde (Australie, Irlande). En outre, le sujet a été abordé par un panel de producteurs créé lors de la conférence Profiting from Agricultural Change (PAC), et sept ateliers ont été organisés sur les possibilités qu'offrent les coopératives de nouvelle génération dans la transformation des produits agricoles.

Leadership d'entreprise

Vingt-cinq pour cent des ressources reçues en vertu de l'entente fédérale-provinciale sur le programme ont été consacrées à la mise au point et à la promotion d'outils et de projets visant à aider les gestionnaires d'exploitation agricole à se perfectionner et à devenir plus efficaces.

Tout comme dans le cas de la réflexion stratégique, il est évident, sans pourtant que de nouveaux projets aient été élaborés en regard de cette priorité, que le conseil d'administration a auparavant appuyé les efforts visant à favoriser les bons projets sur le leadership destinés à ses clients. Les projets relevant de cette priorité qui ont reçu un soutien vont en dernier ressort améliorer les qualités de chef de file et de gestionnaire des clients qui y participent.

Meilleures pratiques

Bon nombre des meilleurs gestionnaires d'entreprise agricole assument des rôles de chef de file dans l'industrie. Afin d'encourager ces chefs de file à devenir encore plus efficaces, l'AIMS a poursuivi son travail d'élaboration et de prestation d'un programme unique qui intègre tous les éléments d'un plan d'entreprise. Ce programme est le premier de style « haute direction » destiné au négoce agricole qui ait été mis au point et offert dans l'Ouest canadien. Il a été conçu et élaboré grâce à un travail mené en collaboration avec des partenaires de l'AIMS (le Department of Agricultural Economics de l'université de la Saskatchewan et le FCADR).

Il y a eu révision de documents conçus au cours de l'année précédente pour un programme intensif d'apprentissage visant à améliorer les compétences conceptuelles et analytiques d'agriculteurs progressistes et de spécialistes du négoce agricole, à donner une formation avant-gardiste en gestion du négoce agricole et à offrir aux participants la possibilité d'établir des réseaux. En 1999-2000, 28 participants ont reçu une formation dans quatre modules : The New Era in Agribusiness Management, Achieving Goals and Growth through Effective Agribusiness Planning Strategies, Integrated Agribusiness Management et Globalization of Agribusiness. Le programme a été jugé très efficace pour préparer des agriculteurs progressistes et des spécialistes à des rôles de dirigeants. Les activités de suivi de la part des participants au programme incluent, outre les communications par courriel, une réunion annuelle pour « comparer les notes », établir un réseau et prendre connaissance des réalisations et projets des uns et des autres. D'année en année, cette réunion s'élargit par l'inclusion des diplômés des années antérieures.

Pour pousser plus loin son soutien au programme des jeunes agriculteurs exceptionnels, un programme national en place depuis longtemps, l'AIMS a offert cette année une « bourse d'étude » aux gagnants du programme originaires de la Saskatchewan afin qu'ils se joignent à ce projet visant à l'amélioration de la gestion des exploitations agricoles.

La participation d'agriculteurs membres de l'AIMS au congrès mondial ainsi qu'au congrès agricole Excellence 2000 parrainé par le CCGEA a aiguisé davantage les qualités de chef de file de nos clients.

La conception et l'application d'un programme de formation de base sur la participation à un conseil d'administration est un autre projet populaire en matière de leadership. Le séminaire découlant de ce programme traite du mandat, du rôle et des fonctions des membres d'un conseil d'administration ainsi que de leurs obligations et responsabilités juridiques; on y prodigue des conseils pratiques et on y présente des outils susceptibles d'améliorer le fonctionnement du conseil. Les 29 participants ont déclaré que ce séminaire leur avait donné la confiance dont ils avaient besoin pour accepter des nominations à des comités de l'industrie agricole.

Un peu plus de 3 450 personnes ont participé à 64 activités sur le leadership et les questions relatives à la gestion d'entreprise telles que le renouveau organisationnel, la prise de décisions difficiles, la motivation, la détermination d'objectifs, l'entrepreneuriat et la réussite de projets en agriculture.

Produits

Les ventes du *Farm Management Club Manual* (un guide par étapes pour la création de cercles de gestion d'entreprise agricole) aux groupes agricoles désireux d'organiser leurs activités se sont maintenues.

Technologie

On a tenu cinq séances de formation sur l'utilisation d'une technologie de pointe pour l'élaboration d'un plan d'entreprise. La faible participation à ces activités montre qu'il faudra consacrer davantage de ressources à cet objectif. Les grands progrès technologiques sont l'élément qui revient le plus souvent dans la conception du volet financier d'un plan d'entreprise. Cependant le recours à la technologie fait toujours défaut dans les domaines des ressources humaines, de la production et de la planification de l'environnement.

Information

Un autre projet soutenu par l'AIMS aide les producteurs à recueillir et à analyser des données dont ils peuvent se servir pour prendre des décisions de gestion plus éclairées en regard du plan global d'activités de leur entreprise. Les données résultant de recherches menées au niveau de l'exploitation agricole et recueillies directement auprès des producteurs participants doivent permettre d'aider les agriculteurs à prendre des décisions de gestion plus éclairées. Au 31 mars 2000, 4 241 producteurs avaient adhéré au programme, et 2 901 avaient envoyé leur formulaire. La participation à ce programme favorisera l'adoption de pratiques fructueuses de gestion des entreprises agricoles.

Gestion de la transition

Seulement 1 p. 100 des ressources reçues dans le cadre de l'entente fédérale-provinciale sur ce programme ont servi à mieux faire connaître aux producteurs agricoles les éléments d'un plan incluant un changement au sein de l'entreprise, une expansion ou une intégration de leurs activités, un changement de propriété ou de direction et, enfin, une retraite.

Étant donné les problèmes auxquels est confrontée l'agriculture de nos jours, cette priorité a fait l'objet de beaucoup de débats. Étant donné qu'aucun nouveau projet n'a été conçu pendant l'année en cours, le nouveau comité consultatif devra décider de réorienter une partie des efforts vers la gestion de la transition s'il accepte de faire de cette question une priorité en regard du financement accordé à la gestion des entreprises agricoles en Saskatchewan.

Meilleures pratiques

Environ 664 personnes ont participé à dix ateliers sur les testaments et les successions, la constitution de fermes en personnes morales et le stress à la ferme. En outre, trois cours sur la planification successorale destinés aux exploitants agricoles ont été offerts sur Internet.

La résolution des conflits a été l'un des sujets traités lors de la conférence annuelle sur le thème Profiting from Agricultural Change.

Technologie

Une vidéo intitulée *Let's Talk: Communication and Farm Estate Planning*, qui a été conçue antérieurement avec l'aide de l'AIMS, qui fait ressortir l'importance de la planification successorale pour les producteurs agricoles et qui contient des renseignements utiles pour la réalisation d'objectifs n'a été vendue qu'à un nombre limité d'exemplaires.

Commercialisation

Dix pour cent des ressources reçues en vertu de l'entente fédérale-provinciale sur le programme ont servi à élaborer des stratégies destinées à réduire les facteurs de risque liés au marché au moyen de la vente directe et de stratégies de commercialisation fondées sur les contrats à terme et les options.

Tous les projets découlant de cette priorité et qui ont reçu l'appui de l'AIMS ont facilité l'accès aux renseignements sur les marchés, renforcé la compétence des agriculteurs en matière de gestion de leur entreprise et favorisé l'adoption de meilleures pratiques en gestion environnementale.

Meilleures pratiques

Plus de 4 900 personnes ont participé à 96 ateliers portant sur l'un ou l'autre des sujets suivants : perspectives du marché des bovins, recours aux options et aux contrats à terme comme outil de commercialisation de rechange, perspectives du marché, perspectives avant les semailles et après les récoltes, techniques de commercialisation, compréhension des analyses de marché, commercialisation basée sur la valeur dans l'industrie bovine et stratégies de marchandisage direct.

À la conférence annuelle PAC (Profiting from Agricultural Change), des séances ont également été consacrées aux thèmes suivants : perspectives du marché des bovins, perspectives pour les céréales et les oléagineux, nouvelles options de commercialisation de la Commission canadienne du blé, répercussions des décisions de l'OMC pour les producteurs de céréales des Prairies et considérations sur la gestion des entreprises agricoles dans l'économie agricole actuelle.

Treize ateliers sur l'agriculture biologique certifiée axés principalement sur la commercialisation ont été présentés à 2 598 participants. Le renouveau d'intérêt pour ce genre de pratique agricole semble dû à un ralentissement de l'économie alors que les agriculteurs cherchent à réduire les coûts des intrants et à tirer un bénéfice accru de leurs efforts de commercialisation.

Technologie

En plus des ventes aux producteurs, on a conclu avec un établissement d'enseignement un accord de licence sur la trousse d'auto-apprentissage intitulée *Agricultural Marketing Management* (un ensemble de quatre CD-Rom interactifs sur la commercialisation des produits de base et portant les titres suivants : *Understanding Basis*, *Using the Future Market*, *Introduction to Technical Analysis* et *Speculation and Money Management*).

Priorités du Fonds canadien d'adaptation et de développement rural

Mise en valeur du potentiel des ressources humaines

Le conseil d'administration accorde la plus haute importance à la priorité de mise en valeur du potentiel des ressources humaines, qui absorbe 88 % de l'ensemble des ressources du Programme de la gestion d'entreprise agricole pour la Saskatchewan.

Les programmes maintenus en vertu de cette priorité ont pour objet d'aider les producteurs à se doter des outils dont ils ont besoin pour améliorer leurs compétences en gestion d'entreprise et de leur communiquer les informations en la matière (un aspect du programme qui revêt un haut niveau de priorité en Saskatchewan).

Toutes les activités décrites sous les cinq rubriques de résultats à court terme de cette priorité ont fourni des outils et des occasions d'apprentissage permettant d'améliorer les compétences et les connaissances, ce qui a permis d'accroître le potentiel des ressources humaines en agriculture. Des chiffres sont donnés pour chacun des projets.

Meilleures pratiques

La plus grande partie des projets auxquels l'AIMS a apporté un appui en 1999-2000 ont contribué à l'adoption de bonnes pratiques de gestion d'entreprise. Une initiative toujours en cours a été la présentation par 17 co-exécutants de 164 ateliers axés sur la motivation et la détermination d'objectifs, le renouveau organisationnel, les testaments et les successions, le stress sur la ferme, les questions environnementales, les débouchés qu'offre le marché mondial, les tendances de consommation en agriculture, le partage de machines agricoles, les options en matière de location de terres et les meilleures pratiques pour l'industrie du boeuf. Ces ateliers ont attiré environ 8 400 clients. Tous les clients ayant participé à un atelier ont rempli une fiche d'évaluation dans laquelle on leur demandait, entre autres, si ce qu'ils avaient appris aurait une incidence sur leurs méthodes de gestion. Beaucoup de participants ont répondu par l'affirmative et ont également déclaré que les ateliers leur avaient révélé des idées et des stratégies qu'ils pourraient adapter pour améliorer le fonctionnement de leur exploitation agricole, ce qui constitue un résultat significatif.

La conférence PAC (Profiting from Agricultural Change), à laquelle ont assisté un peu plus de 200 personnes dont 57 p. 100 de producteurs, est une autre activité annuelle qui fournit de l'information destinée à renforcer les compétences en matière de gestion d'entreprise. Des réunions en petits groupes, des exposés de conférenciers et des panels ont accordé une attention particulière à des enjeux et des conseils relatifs à la gestion d'entreprise, aux choix possibles dans la commercialisation des céréales, à l'élevage du bétail, à l'industrie du bison et aux industries à valeur ajoutée tout aussi bien qu'à la biotechnologie, à la résolution des conflits et à la planification successorale.

Cette conférence et celle qui l'a précédée, intitulée Challenging the '90s, ont été offertes dans la province au cours des dix dernières années. Au total, quelque 2 000 clients ont constamment fait part de leur satisfaction au sujet de l'information transmise. Il est à noter que beaucoup de clients assistent à la conférence tous les ans pour améliorer leurs connaissances et pour se tenir au courant de ce qui se fait et de ce qui est d'avant-garde.

Un appui a été accordé à 45 activités menées dans le cadre de projets destinés à aider les organismes agricoles à parrainer des conférenciers de haut niveau dans les domaines tels que la commercialisation, le développement rural, la durabilité et la gestion d'entreprise. En 1999-2000, environ 8 500 clients ont assisté à ces événements, ce qui porte à près de 26 000 le nombre de participants à ce programme au cours des trois dernières années.

Un soutien a également été accordé à une série de 15 émissions de télévision destinées à transmettre à un groupe-cible des informations à jour sur la mise en marché. Grâce au recours à des spécialistes de premier plan de divers endroits et associés à divers organismes, cette formule a permis une large diffusion de renseignements éducatifs auprès de la majorité des agriculteurs de la Saskatchewan et de favoriser ainsi chez eux une prise de décision éclairée et autonome. Ces émissions ont été retransmises au SCN; de plus, un nouveau média a été utilisé grâce à l'ajout d'un métrage d'entrevues réelles sous forme de vidéo en continu sur le site Internet d'AIMS. Cette émission qui connaît un très grand succès est soutenue depuis huit ans et le nombre de téléspectateurs intéressés ne se compte plus.

Afin de mettre en valeur le potentiel des ressources humaines, l'AIMS a poursuivi un travail d'élaboration et de prestation d'un programme unique qui intègre tous les éléments d'un plan d'entreprise. C'est le premier programme de style « haute direction » destiné au négoce agricole qui ait été mis au point et offert dans l'Ouest canadien. Il a été conçu et élaboré grâce à un travail mené en collaboration avec des partenaires de l'AIMS (le Department of Agricultural Economics de l'université de la Saskatchewan et le FCADR).

Il y a eu révision de documents conçus au cours de l'année précédente pour un programme intensif d'apprentissage visant à améliorer les compétences conceptuelles et analytiques d'agriculteurs progressistes et de spécialistes du négoce agricole, à donner une formation avant-gardiste en gestion du négoce agricole et à offrir aux participants la possibilité d'établir des réseaux. En 1999-2000, 28 participants ont reçu une formation dans quatre modules : The New Era in Agribusiness Management, Achieving Goals and Growth through Effective Agribusiness Planning Strategies, Integrated Agribusiness Management et Globalization of Agribusiness. Le programme a été jugé très efficace pour préparer des agriculteurs progressistes et des spécialistes à des rôles de dirigeants. Les activités de suivi de la part des participants au programme incluent, outre les communications par courriel, une réunion annuelle pour « comparer les notes », établir un réseau et prendre connaissance des réalisations et projets des uns et des autres. D'année en année, cette réunion s'élargit par

l'intégration des diplômés des années antérieures.

Pour pousser plus loin son soutien au programme des jeunes agriculteurs exceptionnels, un programme national en place depuis longtemps, l'AIMS a offert cette année une « bourse d'étude » aux gagnants du programme originaires de la Saskatchewan afin qu'ils se joignent à ce projet visant à l'amélioration de la gestion des exploitations agricoles.

La participation d'agriculteurs membres de l'AIMS au congrès mondial ainsi qu'au congrès agricole Excellence 2000 parrainé par le CCGEA a aiguisé davantage les qualités de chef de file de nos clients.

La conception et l'application d'un programme de formation de base sur la participation à un conseil d'administration est un autre projet populaire en matière de leadership. Le séminaire découlant de ce programme traite du mandat, du rôle et des fonctions des membres d'un conseil d'administration ainsi que de leurs obligations et responsabilités juridiques; on y prodigue des conseils pratiques et on y offre des outils susceptibles d'améliorer le fonctionnement du conseil. Les 29 participants ont déclaré que ce séminaire leur avait donné la confiance dont ils avaient besoin pour accepter des nominations à des comités de l'industrie agricole. Mentionnons, parmi les autres initiatives importantes destinées à mettre en valeur le potentiel des ressources humaines, la tenue d'ateliers portant principalement sur l'agriculture biologique, les productions animales spécialisées et leur commercialisation. Au total, 459 personnes ont participé à 23 ateliers de ce type.

Des stratégies de communication ont été élaborées pour transmettre de l'information à des utilisateurs finaux au moyen du site Web d'AIMS, à l'adresse www.agr.gov.sk.ca/aims. L'élément principal du site Web est le Online Training Centre. Au cours de l'exercice 1999-2000, à l'aide d'un CT de Web modifié, AIMS et ses co-exécutants ont offert sept cours intitulés Farm Succession Planning (planification successorale pour les exploitations agricoles) (3); Farm Accounting Using Computers (comptabilité agricole informatisée) (2); Introduction to the MARS program accounting module (introduction au module de comptabilité du logiciel MARS) et Working the Web for Agricultural Information (où trouver de l'information agricole sur le Web). Soixante-quinze (75) personnes ont suivi ces cours.

Sur le site Web d'AIMS, on trouve également des formulaires de demande en ligne pour plusieurs projets de l'Institut qui sont actuellement en cours, une liste de produits que les clients peuvent commander directement sur Internet, un babillard, un coin bavardage, des comptes rendus de conférence et un jeu de séquences vidéo sur des conférenciers choisis. Le nombre de visiteurs du site au cours de l'année est de 16 135.

Trois fois par an, 45 000 clients reçoivent un bulletin dans le *Western Producer*, ce qui constitue une autre méthode de diffusion des meilleures pratiques aux utilisateurs finaux. Un envoi direct est également effectué trois fois par année permet d'atteindre 2 000 clients de plus. Ce bulletin répond toujours aux besoins de nombreux clients, qui disent préférer recevoir de l'information sur la gestion d'entreprise par écrit. Il constitue un moyen de présentation de nouveaux produits et d'activités portant sur la gestion des exploitations agricoles, et il demeure notre outil de communication le plus efficace.

L'AIMS est encore représenté aux principales expositions commerciales (Agribition, Crop Production Week et exposition Farm Progress Show) ainsi qu'aux événements régionaux, où il diffuse de l'information sur le programme et échange avec ses clients sur leurs besoins.

Produits

Un certain nombre de produits ont été mis au point au cours de l'année. La version 1 du *Bison Financial Planner* a été conçue pour permettre aux éleveurs de bisons, nouveaux ou déjà en activité, de faire des prévisions financières pour leur entreprise ou de faire une étude de faisabilité en vue de la création d'une nouvelle entreprise dans ce secteur. Le *Planner* a d'abord été distribué à des agronomes chargés de faire de la vulgarisation, puis il a été mis en vente. Les ventes ont été encourageantes (plus de 50 exemplaires avant la fin de l'année); après un certain nombre de mises à jour et améliorations (version 2), le produit a été mis en vente partout au Canada ainsi qu'aux États-Unis.

Cet outil de planification a fait l'objet d'un accord de licence avec un établissement d'enseignement, et il a été présenté aux étudiants inscrits au programme d'études agricoles de cet établissement. Il est prévu que l'accord de licence demeurera en vigueur pour les prochaines années.

On a amorcé la conception d'un logiciel de planification financière pour le cerf de Virginie, qui sera disponible au cours de l'été 2000.

Les modifications aux documents du programme d'initiation à l'agriculture sont terminées, de sorte qu'il existe maintenant un ensemble complet de cours de technicien de niveau 1 dans six grands domaines. Ce programme est offert en collaboration avec Saskatchewan Education et Saskatchewan Agriculture and Food.

On a également terminé la production du CD-Rom *Farm Energy Manager*, qui a été mis en vente. La demande pour ce produit a été très limitée, mais les ventes du *Farm Management Club Manual* (un guide par étapes pour la création de cercles de gestion d'entreprise agricole) aux groupes d'agriculteurs désireux d'organiser leurs activités se sont maintenues (plus de 100 exemplaires).

Technologie

L'AIMS a accordé un appui à l'essai et à la diffusion d'une technologie de pointe dans le domaine de l'agriculture de précision. On a mis à l'essai des documents qui avaient été produits antérieurement pour des ateliers et qui comportaient des photographies aériennes des terres des clients. En outre, des spécialistes du domaine ont offert trois séances de formation sur l'agriculture de précision (les instruments qu'elle requiert, ses utilisations et ses avantages).

Toujours dans le domaine de la technologie, le site Web de l'AIMS a également présenté des bandeaux publicitaires qui ont été mis en vente. Une alliance établie avec les « Friends of Agriville », associés au site albertain Agriville, a conduit à un partenariat entre ce site Web et l'AIMS. Agriville a participé à la promotion des cours de l'AIMS sur Internet et, en retour, l'AIMS a fait paraître un bandeau publicitaire sur Agriville dans son bulletin et l'a affiché sur son site.

On a tenu cinq séances de formation sur l'utilisation d'une technologie de pointe pour l'élaboration d'un plan d'entreprise. La faible participation à ces activités montre qu'il faudra consacrer davantage de ressources à cet objectif. Les grands progrès technologiques sont l'élément qui revient le plus souvent dans la conception du volet financier d'un plan d'entreprise. Cependant le recours à la technologie fait toujours défaut dans les domaines des ressources humaines, de la production et de la planification de l'environnement.

On a fait des efforts dans le domaine de la vidéo en continu pour des conférences et de la diffusion vidéo en temps réel en vue de favoriser l'adoption de nouvelles technologies. Il reste beaucoup à faire en matière de développement technologique si l'on veut offrir ce qu'il y a de mieux à nos clients.

Information

Dans chacun des projets, on a eu recours à plusieurs stratégies pour permettre aux clients d'employer diverses méthodes d'accès à l'information. Mentionnons, parmi celles-ci, l'utilisation d'Internet (une formation en classe et en ligne sur Internet étant offerte pour familiariser le participant avec cet outil) ainsi que des méthodes traditionnelles de sensibilisation à l'information, qu'il s'agisse d'ateliers, de colloques, de conférences, de bulletins ou de brochures publicitaires.

Un autre projet soutenu par l'AIMS a pour objet d'aider les producteurs à recueillir et à analyser des données qui leur permettront de prendre des décisions de gestion plus éclairées pour ce qui est du plan global d'activités de leur entreprise. Les données résultant de recherches menées au niveau de l'exploitation agricole et recueillies directement auprès des producteurs participants doivent permettre d'aider les agriculteurs à prendre des décisions de gestion plus éclairées. Au 31 mars 2000, 4 241 producteurs avaient adhéré au programme, et 2 901 avaient envoyé leur formulaire. La participation à ce programme favorisera l'adoption de pratiques fructueuses en matière de gestion des entreprises agricoles.

Formes d'organisations

L'alliance coopérative de nouvelle génération est la principale forme d'organisation dont l'AIMS a fait la promotion au cours de l'année. Une vidéo et des brochures sur ce concept, qui avaient été produites lors d'un projet précédent, ont été vendues dans tout le Canada et à travers le monde (Australie, Irlande). En outre, le sujet a été abordé par un panel de producteurs créé lors de la conférence PAC, et sept ateliers ont été organisés sur les possibilités qu'offrent les coopératives de nouvelle génération dans la transformation des produits agricoles.

Débouchés

Bien que les « options et méthodes de commercialisation » demeurent une priorité en matière de gestion des entreprises agricoles, seulement cinq pour cent des fonds fédéraux disponibles ont été affectés à la priorité « débouchés ».

Les projets appuyés par l'AIMS en vertu de cette priorité ont amélioré l'accès à l'information sur les marchés, ce qui pourrait éventuellement mener à de nouveaux débouchés ou à un renforcement des marchés existants.

Meilleures pratiques

Plus de 4 900 personnes ont participé à 96 ateliers portant sur l'un ou l'autre des sujets suivants : perspectives du marché des bovins, recours aux options et aux contrats à terme comme outil de commercialisation de rechange, perspectives du marché, perspectives avant les semailles et après les récoltes, techniques de commercialisation, compréhension des analyses de marché, commercialisation basée sur la valeur dans l'industrie bovine et stratégies de marchandisage direct.

Lors de la conférence annuelle PAC, on a également tenu des séances sur les thèmes suivants : débouchés dans l'industrie porcine à valeur ajoutée, perspectives du marché des bovins, perspectives pour les céréales et les oléagineux, nouvelles options de commercialisation de la Commission canadienne du blé, répercussions des décisions de l'OMC pour les producteurs de céréales des Prairies et considérations sur la gestion des entreprises agricoles dans l'économie agricole actuelle.

Information

Treize ateliers sur l'agriculture biologique certifiée portant principalement sur la commercialisation ont été présentés à 2 598 participants. Il semble certain qu'il y aura des débouchés pour les produits de ce type dans un avenir prochain.

Incidence à long terme

Quatre-vingt-huit pour cent (88 %) des ressources du programme ont été consacrées à la priorité « mise en valeur du potentiel des ressources humaines »; il est donc évident que dans un rapport sur les priorités établies pour le FCADR, il est très difficile de quantifier les bénéfices à long terme pour ce qui est des occasions à saisir, de l'adaptation à l'évolution de l'économie ou du renforcement et de la diversification de l'économie rurale. Une grande proportion des projets portent sur la diffusion d'informations sur les meilleures pratiques, l'amélioration des compétences, le leadership, les méthodes de gestion des entreprises, la commercialisation et l'information d'avant-garde. À ce titre, dans le champ des ressources humaines, il est très difficile de quantifier l'incidence à long terme de la capacité d'accroissement des exportations et d'expansion des marchés intérieurs, de la croissance du volume des ventes intérieures et à l'exportation et de l'augmentation de la commercialisation des résultats de la recherche.

Nous en sommes donc réduits à tenter d'évaluer l'incidence des « changements de comportement » plutôt que les augmentations de volume ou autres mesures du genre. En ce qui a trait à l'incidence et aux bénéfices à long terme du Programme de la gestion d'entreprise agricole, nous serons mieux en mesure de juger des résultats des efforts consentis si nous effectuons un suivi auprès des participants aux divers projets réalisés dans les domaines des ressources humaines et de la commercialisation sur une période de dix ans.

S'adapter à l'évolution de l'économie

Les progrès technologiques, c'est-à-dire par exemple le renforcement du potentiel d'utilisation d'Internet dans les régions rurales de la Saskatchewan et les efforts connexes de l'AIMS en vue d'offrir un accès à une formation sur l'emploi de cet outil, vont contribuer à assurer la pérennité du secteur agricole à long terme. Il s'agit de l'Internet proprement dit, du commerce électronique, de la vidéo et de l'audio en continu, qui permettent d'apprendre chez soi; les participants du milieu rural peuvent ainsi accéder à de l'information à moindre coût et en économisant du temps. De même, la création d'outils facilitera l'adaptation à l'évolution technologique(p. ex. CD-Rom répondant aux besoins propres à l'agriculture : comptabilité des entreprises agricoles, logiciels de planification pour des élevages spécialisés, etc.).

Plusieurs projets portant sur les défis auxquels les agriculteurs sont confrontés en matière environnementale et sur la

réglementation adoptée dans ce domaine ont contribué à améliorer leurs connaissances et à mieux leur faire connaître ces mesures réglementaires.

L'amélioration des compétences en gestion et l'accès des agriculteurs à des postes de dirigeant dans leur secteur contribuera à assurer la pérennité du secteur agricole. Un leadership fort est essentiel au progrès; un accès plus facile à l'apprentissage du rôle de dirigeant et à une formation connexe ne peut donc que bénéficier au secteur agricole et agroalimentaire.

Il faut continuer de mettre à la portée de la population rurale une connaissance approfondie des enjeux globaux, des méthodes de production et de commercialisation les plus récentes, des nouvelles technologies et des nouveaux produits afin de mieux lui permettre de s'adapter à l'évolution de l'économie.

Renforcer et diversifier l'économie rurale

Les projets appuyés par l'AIMS qui portent sur la production et la commercialisation de plantes médicinales, sur les productions animales spécialisées et leur commercialisation ou sur l'agriculture biologique certifiée constitueront l'un des catalyseurs de la diversification des activités dans les régions rurales de la Saskatchewan. Le nombre de participants à ces projets augmente d'année en année tandis que la participation aux projets portant sur des activités traditionnelles a connu une baisse.

FACTEURS INFLUENÇANT LES RÉSULTATS

L'état actuel de l'économie agricole en Saskatchewan est certainement l'un des facteurs qui influencera les résultats des efforts faits pour accroître les ressources et améliorer l'information et la formation en matière de gestion des entreprises agricoles. L'état de l'économie peut être vu comme une arme à deux tranchants ou comme une occasion à saisir. Beaucoup de gens n'ont tout simplement pas les ressources financières qui leur permettraient de s'inscrire aux activités portant sur la gestion des entreprises agricoles; dans de nombreux cas, comme les deux époux doivent travailler à l'extérieur de la ferme, ils n'ont pas le temps de participer à ces activités, et lorsque ces conditions empirent, le niveau de stress augmente, ce qui aggrave encore la situation.

Cependant, même lorsque les conditions restent inchangées, il y a parfois une hausse de la participation aux activités des programmes sur la gestion des entreprises agricoles. Il semble que ce soit parce que les agriculteurs cherchent à accroître leurs revenus, et que ce phénomène s'accentue lorsqu'il y a un ralentissement de l'économie.

Les agriculteurs âgés de 25 à 45 ans constituent le groupe principal visé par l'AIMS; cependant, en raison du vieillissement de la population agricole, les choses deviennent de plus en plus difficiles. Les agriculteurs d'un certain âge sont moins susceptibles de participer à nos programmes. Le rétrécissement des marchés des produits agricoles a réduit la viabilité économique de l'agriculture.

La tâche qui consiste à faire connaître l'existence des programmes est coûteuse et exige beaucoup de temps.

Mentionnons, parmi les autres facteurs qui influencent les résultats, la réduction globale du financement des programmes sur la gestion des entreprises agricoles; l'absence (ou le niveau très faible) de financement disponible pour l'évaluation des résultats des projets ou pour la réalisation d'enquêtes postérieures à leur mise en oeuvre, trois, cinq ou même dix ans après l'entrée en vigueur du programme; et le fait que les organismes auxquels des fonds ont été accordés pour la réalisation de projets ne sont pas automatiquement tenus de présenter annuellement des rapports quantifiés sur la valeur qui est encore celle de leur projet.

RESSOURCES - Saskatchewan

Priorités du Programme canadien de la gestion d'entreprise agricole

Contributions par secteur prioritaire du PCGEA pour l'année qui s'est terminée le 31 mars 2000

Domaine prioritaire	FCADR $	Industrie $	Provincial $	Industrie en nature	Provinciale en nature	Total $	% des contrit.
Réflexion stratégique et information	348 343	552 136		306 678		1 207 157	56,6
Leadership d'entreprise	168 239	64 486		307 550		540 275	25,3
Gestion de la transition	6 950	2 498		13 284		22 732	1,1
Commercialisation	77 539	25 449		111 202		214 190	10,0
Administration	148 929					148 929	7,0
Total programme	**750 000**	**644 569**	**0**	**738 714**	**0**	**2 133 283**	**100,0**
Contribution provinciale à part égale					763 300	763 300	
TOTAL	**750 000**	**644 569**	**0**	**738 714**	**763 300**	**2 896 583**	

Il faut remarquer que si la contribution à part égale de la province **exigée** pour 1999-2000 est de 750 000 $, la contribution comptabilisée est de 763 300 $. La province maintient ses engagements en matière de gestion des exploitations agricoles au même niveau qu'en 1998-1999, soit à 1,6 million de dollars.

Priorités du Fonds canadien d'adaptation et de développement rural

Contributions par secteur prioritaire du FCADR pour l'année qui s'est terminée le 31 mars 2000

Sous-activité	FCADR $	Industrie $	Province $	Industrie en nature	Province en nature	Total	% des contrit.
Mise en valeur du potentiel des ressources humaines							
Meilleures pratiques	402 217	471 924		553 084		1 427 225	76,3
Produits	2 526	1 980		0		4 506	0,2
Technologie	34 944	37 849		43 270		116 063	6,2
Information	83 827	98 237		122 598		304 662	16,3
Investissements				0		0	0,0
Formes d'organisations	5 065	6 309		7 212		18 586	1,0
Sous-total	**528 579**	**616 299**	**0**	**726 164**	**0**	**1 871 042**	**83,3**
Débouchés							
Meilleures pratiques	52 032	14 400		4 267		70 699	62,4
Produits						0	0,0
Technologie						0	0,0
Information	20 460	13 870		8 283		42 613	37,6
Investissements						0	0,0
Formes d'organisations						0	0,0
Sous-total	**72 492**	**28 270**	**0**	**12 550**	**0**	**113 312**	**5,0**
Administration							
Administration	148 929					148 929	100,0
Sous-total	**148 929**	**0**	**0**	**0**	**0**	**148 929**	**6,6**
TOTAL	**750 000**	**644 569**	**0**	**738 714**	**0**	**2 246 595**	

TOTAL DU PROGRAMME

	FCADR $	Industrie $	Province $	Industrie en nature	Province en nature	Total $	% des contrit.
Total du programme	750 000	644 569	0	738 714	0	2 246 595	100,0
Contribution provinciale à part égale	0	0	0	0	763 300	763 300	
TOTAL	750 000	644 569	0	738 714	763 300	3 009 895	

Il faut remarquer que si la contribution à part égale de la province **exigée** pour 1999-2000 est de 750 000 $, la contribution comptabilisée est de 763 300 $. La province maintient ses engagements en matière de gestion des exploitations agricoles au même niveau qu'en 1998-1999, soit à 1,6 million de dollars.